

4. DIRU-SARRERAK

Produktu batekin diru-sarrerak lortzeko, moneta-estrategia eraginkorrak diseinatu eta gauzatu behar dira, produktuaren balioa aprobetxatuz eta merkatuko beharrekin lerrotatuz. Hona hemen nola lor dezakezun:

1. Produktua zuzenean saltzea

Salmenta tradizionala: Produktua unitateko prezio finko batean eskainiko dugu.

Lineako salmentak: Online denda bat sortuko dugu eta geroxeago beste online plataforma batean egon daiteke, adibidez Amazon.

Banatzaileak edo txikizkariak: Gure produktua baita beste enpresa batzuei salduko diogu.

2. Harpidetza-ereduak eskaintzea

Produktuak software-osagaiak, zerbitzu jarraituak eta kontsumigarriak baditu, hileko edo urteko harpidetza-eredu bat eskainiko diogu.

Adibidez: premium zerbitzuak, mantentze-lan errepikariak eta eguneratze eskusiboak.

3. Lizentziamendua

Gure produktua eskusiboa denez eta lizentzia duenez, beste enpresa batzuei lizentzien zati bat emango diegu eta beren salmenten ehuneko bat emango digute.

4. Merchandisinga edo produktuaren luzapenak

Kinechprok hainbat modalitate izango ditu, eta produktua bere horretan edo beste osagai batzuekin erosi ahal izango dute. Paketeak sartuko ditugu eta 2 produktu osagarri bidaliko dizkiegu, gure publikoak ikus dezan produktu nagusia osatzeko produktu desberdinak ditugula eta gure produktua erabiltzen dutenean esperientzia askoz atseginagoa dela.